



معرفي يك كسب و كار خانگي

تعليم

برگرفته از كتاب ۱۰۱ كسب و كار خانگي

ترجمه: دكتور احمدپور

اگر معتقدید که اغلب اشخاص، بدون بررسی دقیق مسائل روحی‌شان، توانایی تغییر و بهبود زندگی‌شان را دارند و شما نیز تمایل دارید در تکامل توانایی‌های بالقوه‌شان به آنها کمک کنید، تعالیم شخصی، زمینه مناسبی را برای شما ایجاد می‌کند. **تیموتی گالوی^۱**، نویسنده کتاب **تنیس؛ یک بازی درونی^۲**، تعلیم را بعنوان کشف استعدادها بالقوه افراد و کمک به آنها در یادگیری بجای تدریس به آنها، تعریف می‌کند. اگر بیشتر وقت خود را با فرد دیگری و پای تلفن می‌گذرانید، بدین معنی است که از عهده این کار به خوبی بر می‌آیید.

در سال ۱۹۹۲ **توماس لئونارد^۳** طراح و برنامه ریز مالی- رشته **تعلیم‌دهی شفاف** همراه با آگاهی عمومی از آن را در **دانشگاه تعلیم و تربیت^۴**، بنیان نهاد. افراد در گذشته، عمل تعلیم را انجام می‌دادند ولی آنرا مشاوره، نظردهی یا چیزی شبیه به این می‌نامیدند. تعلیم، شیوه‌ای از استخراج و انتقال دانش درونی در بسیاری از زمینه‌ها جهت بهینه سازی موقعیت افراد بصورت انفرادی است. مریان در زمینه‌های مختلفی همچون: روان درمانی، حسابداری، حقوق، مشاوره، پیشرفت و بهینه‌سازی منابع انسانی (این واژه در اصطلاح بیانگر طرحهای چندگانه، جدا از تماس با افراد است)، مشاوره مدیریتی، مربیگری، سخنرانی حرفه‌ای، تئاتر، برنامه ریزی مالی و یا کارهایی که **لئونارد** از مهندسی تا فروش انجام داد، به این کسب و کار وارد شدند.

بعضی می‌پرسند که آیا تعلیم عرصه‌ای جدید است و یا اینکه تنها شکلی تقویت شده و بهسازی شده از زمینه‌های قدیمی‌تر است. بدون انجام بحث ریشه‌ای در این رابطه، پدیده‌ای در حال رشد است که حذف سازمانهای بزرگ خصوصی یا دولتی و در نتیجه صداقت و جدیت در کار را در سرتاسر زندگی، موجب شده است.

هم‌اکنون افراد بی‌شماری همانند اجدادشان، قبل از انقلاب صنعتی این مسیر را هموار کرده‌اند و احساس استقلال و عدم وابستگی می‌کنند. البته در گذشته افراد، همسایگانی داشتند که می‌دانستند چگونه در هنگام نیاز، به آنها کمک خواهند کرد. امروزه تعلیم‌گران مانند همسایگان مزد بگیر یا مشاوران تلفنی هستند که با مردم در **کارراه^۵** آنها رابطه برقرار کرده و آنها را در تثبیت موقعیت‌های کاری سخت، حمایت و مساعدت می‌کنند.

چگونگی کنار آمدن با هر موضوعی در حرفه‌تان، مسئله‌ای مهم در کسب مهارت‌های جدید محسوب می‌شود. بعضی شرکتها با استخدام چندین مربی جهت کمک به پیشرفت و ترقی کارکنان خود، سرمایه‌گذاری می‌کنند. بطور معمول کارکنان به آسانی، مریان مورد نظرشان را به خدمت می‌گیرند.

در واقع مریان در مورد مسائل مختلف به افراد یاری می‌رسانند، این مسائل عموماً به گونه‌ای با زندگی کاری و شخصی آنها گره خورده است. آنها بر یکدیگر تأثیر کاملاً متقابل دارند. در حقیقت، مشکلات اجتماعی که در گذشته انتظار میرفت از تضادها ریشه گرفته باشد، رفع گردیده‌اند. این انگیزه‌ها و تحریکات به شرکتها یادآور می‌شود که چندین مربی را برای کار با کارکنان کارآمدی که دارای مشکل هستند به کار بگیرند.

علیرغم نمودهای درمانی کسب و کار تعلیم؛ **ریچ فتک** از **مؤسسه تربیت مربی^۶** با انعکاس عقاید بنیانی اکثر مریان، می‌گوید: تعلیم عامل مشارکت بین دو هم‌تراز است. **چریل ریچاردسون^۷** نویسنده کتاب «**در زندگی‌تان وقت را غنیمت بشمارید^۸**» و برنامه هفت قسمتی یک مربی خصوصی برای خلق زندگی دلخواهتان (**کتابهای برادوی^۹**)، می‌گوید: مشتریان، افرادی توانا و هوشمند هستند که از طریق پرسش سؤالات جالب و گرفتن جوابهایی درست و سر راست خواهان حمایت‌های مختلف بوده و پیگیر کمک‌های ساختاری دقیق برای کارهای در دست اقدامشان هستند.

¹ Timothy Gallway

² The Inner Game Of Tennis

³ Thomas Leonard

⁴ Coach U

⁵ Career

⁶ Rich Fetteke Of The Coaches Training Institute

⁷ Cheryl Richardson

⁸ Take Time For Creating The Life

⁹ Broadway Books

چریل تعلیم را به کار خدمتکاری تشبیه می‌کند که خواهان زندگی راحت و مرفهی است. تعجیبی ندارد که بسیاری، این شیوه تعلیمی اواخر قرن بیستم را با نقش مربی ورزشی که خواهان افزایش درآمدش است، اشتباه می‌گیرند. مریان تأکید دارند که آنچه آنها انجام می‌دهند از مشاوره، آموزگاری و روان‌درمانی، متفاوت است. حرفه مربیگری به دلایل متعدد از مشاوره متمایز است. مریان، اغلب شنونده هستند و سپس سؤالاتی را مطرح کرده، راه‌های کلیدی را پیشنهاد می‌دهند، مشتریان را تشویق می‌کنند و همان لحظه عکس‌العمل نشان می‌دهند، همانند این گفته که کسب و کار شما در مسیر خطا، سیر می‌کند. در حالیکه گفتگو، اساس کار تعلیم است و در این حین مریان درگیر ایفای نقش شده و در هنگام مساعدت به مشتریان، از ابزار ارزشیابی بهره می‌برند و آنها را به خواندن کتابهای ویژه‌ای تشویق می‌کنند.

در این میان، بعضی مریان در کار با ارباب رجوعهای برجسته‌ای همچون (نویسندگان، سخنرانان، مدیران اجرایی، خود اشتغالان، که مردم آنها را به عنوان ADD می‌شناسند) و موضوعات مهمی همچون (هدف از زندگی، مدیریت اجرایی، ملاقات با افراد، آداب معاشرت، شهادت در دادگاه، مسایل مربوط به والدین، خجالتی بودن، و مدیریت زمان، تخصصی عمل می‌کنند، در صورتیکه بعضی از آنها نیز اینگونه عمل نمی‌کنند. **لورا برمن فورت گنگ**^{۱۰} نویسنده کتاب **خود را به اوج برسانید**^{۱۱} (کتابهای وارنر ۱۹۹۸)، که از ۲۸ سالگی کار مربیگری را آغاز کرد، می‌گوید اصطلاحاتی همچون "ماهیت انسانی، مسیر شغلی (کارراهه)، و کسب و کار اصطلاحاتی هستند که قبل از آنکه مشتری آنها را تقاضا کند، شما آنها را پیشنهاد می‌کنید. مریان، دامنه وسیعی از مسائل و موضوعاتی که در آینده، انتظار رشد آنها می‌رود را شناسایی و اعلام می‌کنند.

دانش، مهارتها و قابلیت‌های فردی مورد نیاز

- ✦ تجربه زندگی به همراه توانایی بررسی آن بر پایه عقل و خرد
- ✦ کنجکاوی سیری ناپذیر خود را درباره افراد به همراه حساسیت‌های ویژه و البته بدون قضاوت قبلی را بکار گرفته و همیشه صریح و رک باشید.
- ✦ بر طبق گفته **جفریم**^{۱۲} از **چین ایالت وایومینگ**^{۱۳} مهارت‌های ارتباطی نه بطور آمرانه بلکه بر اساس مهارت‌های کلامی، بازگویی حقایق هستند. این جمله به عنوان یک سخن نغز به توماس لئونارد نسبت داده شده است: "هرچه کمتر با تلفن صحبت کنی موفقیت بیشتری را کسب می‌کنی."
- ✦ مهارت استفاده از سؤالات برانگیزاننده.
- ✦ سطح بالایی از صداقت و شجاعت، از جمله دلایلی هستند که مشتریان بخاطر آن پول می‌دهند.

¹⁰ Laura Berman Forgang

¹¹ Take Yourself To The Top

¹² Jeff Raim

¹³ Cheyenne, Wyoming

مزایا

- ⊕ هزینه سربرار پایین
- ⊕ کار از هر محلی قابل انجام است زیرا این حرفه بیشتر از طریق تماس تلفنی صورت می‌گیرد. مریبان مجازی نیز از طریق پست الکترونیکی فعالیت می‌کنند.
- ⊕ یک مریبی از طریق انجام کارش با تلفن و تنظیم وقت‌های ملاقات و با تنها دو روز کار در هفته می‌تواند درآمد تمام وقت داشته باشد.
- ⊕ سطح درآمد مشخص، ثابت و قابل پیش بینی
- ⊕ رضایت شخصی از کار با افراد و کمک به آنها.

مشکلات

- تمایل به انزوا و گوشه‌گیری
- درآمد غیرفعال

حداکثر	حداقل	هزینه های اولیه
۲۵۰۰ دلار	۵۰۰ دلار	هزینه مریبگری
۳۰۰۰ دلار	۱۵۰۰ دلار	کامپیوتر
۵۰۰ دلار	۳۰۰ دلار	چاپگر
۶۰۰ دلار	۱۵۰ دلار	دستگاه چند منظوره کپی / اسکنر / فکس / چاپگر
۱۰۰۰ دلار	۴۰۰ دلار	لوازم اداری، بخصوص صندلی مخصوص کار
۲۰۰۰ دلار	۲۰۰ دلار	بودجه بازاریابی اولیه
۹۹۰۰ دلار	۲۰۵۰ دلار	سرجمع

اگر خواهان خدمت به مشتریان ملی هستید، تخصیص بودجه‌ای آزاد برای مشتریان خارج از شهر، ضروری به نظر می‌رسد.

قیمت گذاری

برای جلسات تلفنی نیم ساعته در هفته از ۲۰۰ تا ۱۰۰۰ دلار در ماه، تغییر قیمت وجود دارد. با وجود مرسوم بودن جلسات تلفنی، نشستهای حضوری در محل کار مشتری یا دفتر مربی نیز رایج است. ترتیبات استخدام فردی به صورت ماهانه نیز امری معمول است. بعضی مربیان تعهدات حداقل سه ماهه را نیاز دارند و بعضی دیگر نیز پروژه‌ای کار می‌کنند یا به صورت کوتاه مدت با نرخ معمول ساعتی ۵۰ تا ۲۰۰ دلار، کار می‌کنند. گرچه بعضی از مربیان برای همکاری با شرکتها، با قیمت پیشنهادی جلسه‌ای ۵۰۰ دلار و بیشتر، کار می‌کنند. بعضی مشتریان، برای سالیان متمادی با یک مربی خاص کار می‌کنند.

درآمدهای بالقوه

مربیان تمام وقت، می‌توانند در هفته ۲۵ تا ۸۰ جلسه تشکیل دهند. عموماً جلسات ۳۰ دقیقه‌ای است و ۳۰ جلسه در هفته و هر جلسه ۵۰ دلار، مربیان با ۴۸ هفته کار در سال، درآمد خالص ۷۲۰۰۰ دلاری را خواهند داشت و با ۷۵ دلار برای هر جلسه این مبلغ به ۱۰۸۰۰۰ دلار نیز می‌رسد.

هزینه‌های سرپار: پایین (کمتر از ۲۰٪)

پیش‌بینی بازار در آینده

مربیگری به سرعت در حال رشد است، بنابراین، این رشد ادامه خواهد یافت. تلاش برای اخذ جواز مربیگری، به انگیزه‌ای برای ورود متخصصان دارای مجوز به این زمینه کاری تبدیل شده است. البته احتمال موفقیت یا شکست نیز وجود دارد.

بهترین شیوه‌های دستیابی به موفقیت در کسب و کار

- ✦ پیشنهاد جلسات مشاوره ۳۰ دقیقه‌ای مجانی.
- ✦ صحبت قبلی با گروهها
- ✦ در اختیار داشتن یک وبسایت شخصی همراه با بروشورهای الکترونیکی و اطلاعاتی درباره مربیگری و طرح چند پرسش مختصر. بدون وبسایت، مشتریانی که در سازمانهای مربوطه در جستجوی مربی هستند، هیچ پیشنهادی از اطلاعات پایگاه داده‌های شما در اختیار نخواهند داشت. اغلب دفاتر راهنمای تلفنی زمینه ارتباط مستقیم مشتریان را با شما ایجاد می‌کنند.
- ✦ توجه بیشتر به رسانه‌ها
- ✦ نوشتن مقالاتی درباره مربیگری
- ✦ ایجاد شبکه ارتباطی در میان سازمانها
- ✦ خبرنامه‌ای که از طریق پُست، نمابر یا وبسایت‌تان، ارسال گردد.
- ✦ تشکیل جلسات ماهانه برای مشتریان و ترغیب آنها به آوردن مهمان به این نشست‌ها بسیار تأثیرگذار است. شما نیز بطور مستقیم با آنها صحبت کرده و تواناییهای خود را به آنها معرفی کنید.
- ✦ تهیه و استفاده از محصولات همچون کاستهای صوتی و جزوه‌های مقدماتی که می‌توانند در زمینه کسب و کارتان عوامل حمایت‌کننده‌ای باشند.

گامهای اولیه

- آموزش دیدن بخشی از برنامه‌هایی است که شخصاً می‌توانید تجربیات ارزشمندی را در این زمینه بدست آورید.
- بازار داخلی و کسب و کار خود را به درستی بشناسید.
- بدون هیچ چشم‌داشت مالی، با افراد منتخب در طی ۹۰ روز، کار کنید.